1

発行元 メンターシステム何 FAX059-398-0153 TEL059-398-0123

200名集めるために私たちは何をしたか

ざいました。 1月28日、同友会北勢支部例会に多数ご参加戴きありがとうご

不調でして。 私はそのとき司会進行を務めさせて頂きましたが、実は体調が絶

といいますのは、前日の27日朝いままで味わったことのない腹 痛に見舞われました。

朝早くから、トイレに行ったり来たり、便秘状態 (とほほ)

何とか午後からの約束までにはとは思うのですが、あまりの苦し

こんな格闘が、2時間ほど続いたでしょうか。

さに声も出ません。

遂に9時過ぎにギブアップ。

「これはもう午後からの約束をお断りしなければならない」そう

頭をよぎり、家内に伝えて連絡をしてもらいました

痛みを堪えながら、ようやく用件だけ伝えるのが精一杯でした。

それから、ほっとしたのか多少体調が戻り、医者に行くことがで

そして会場の確認と進めていますと、5時過ぎには講師のホンダ

きました。

診察の結果、「胃腸風邪ですな。薬を出

しておきます。」

「大腸がんの可能性もありますので、

念のために検査しますか?」

「えっ?!。5年ほど前ポリープを取

りましたが・・・・」

「じゃぁ、いいですね_

とになったのです。

私は意識が朦朧としながら答えました。

結局その日は、食事はほとんど取らず、28日の本番を迎えるこ

また、講師への質問をどのようにしていくか。など予習する時間 体調は、ほぼ戻っていたのですが、どのように司会を進めるか。 私は、時間が少し早かったですが私は4時ごろ会場に着きました。 ともあり、担当者は夕方5時に集まることになっていました。 き出していました がほとんどありませんでしたので、この時間を利用して流れを書 同友会というところは、会員が運営をすべて行います。そんなこ



番と考えました。

ので、これは証言をしてもらうのが一

講演が終わって質疑応答の時間、

カーズ中央神奈川の相澤会長と同行の社員、 川上さんが到着され

この辺りから、自分では頭はフル回転のつもりでした。

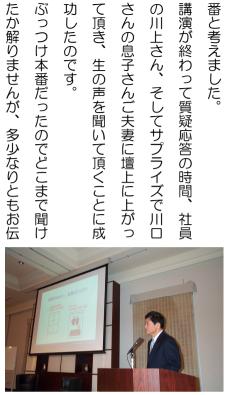
そんな折三重県でホンダのディーラーをされている三泗ホンダ販 売の川口社長と奥様、そして息子さん夫婦が会場にお越し頂きま

した。川口さんのところもホンダの顧客満足度で全国3本の指に

お勤めだったそうです。会長を第二の父とされる方です。 入る素晴らしいお店で、そのご子息夫婦とも相澤会長のところに

ろがあるので、生の声を入れてよき親父という点を伝えたかった 相澤会長は、見た目は厳つく、話だけを聞くと誤解をされるとこ

相澤会長の話も良かったですが、この後食事し



功したのです。

きの社員さんとの接し方が素晴らしい

र्वुं

えできたかと思っております。

質疑応答のとき、私は立って質問したのですが壇上へ上がらせて 後になって考えますと、やはり沢山反省点はあります。

頂いて、正面を向いて話せばよかったとか。

質問の意図を事前に伝える時間があれば、もう少し的確な回答を

得られたかもしれなかったとか。

なんと言っても時間配分です。5分を残すところで私は少し迷い ましたが質問を打ち切り、会を終了しました。

でしたので、終了時間を絶対に守らなければいけないということ 当初の予定では、その日の最終の列車でお帰りになるということ

が頭から離れませんでした。

しかし直前に宿泊されることになっていたのです。

そのことを考えれば、多少時間が過ぎても会場に一つだけ質問を

後から反省しますと、判断力が低下していたことに気づかされま

振った方が、よかったかもしれません。

でもあのときの私では、精一杯かもしれません。

晴らしい結果だったと思います。 とは言え、皆さん一人ひとりのご協力で、201名というのは素

で上げられた訳ですから。こですから、3倍近い。まさにランチェスター戦略必勝の数値まというのは、通常多いときで70名。少ないときは50名そこそというの歴史始まって以来です。200名を突破した支部の例会

さてその200名がなぜ可能になったかを、私なりに分

ょうか。 析しますと、この話が持ち上がったのは、昨年の9月頃だったでし

我がグループ長の神戸ダイハツの阿部さんが、200名という目標

を会議の中で発言されたのが始まりです。

いかを話し合ったのです。鈴鹿のCOCO.Sに集まって、どうやってこの会を運営したらよその後グループ内で打ち合わせをすることになりました。

す。いつに無くしつこく迫ってしまいました。スイマセン。本気で200名という数字をやろうとしているのかということで

ということになっていったのです。勢いというのは怖いです。話し合っていくうちに、皆さん200名行きましょう。

ますし、年明けは休みと挨拶回りなどで中々そんを挟みますので、とても人が集めにくい月です。但常なら、多くて100名できれば上出来です。通常なら、多くて100名できれば上出来です。

それでも200名を達成するためには、何かを犠

な話が出来ないのです。

目標をシンプルに

そこで、皆である約束をしました。

性にしなければならないと経験上感じ取りました。

誰でもいい事にしましょう。経営者じゃなくては

いけないとか。同友会に入会しそうな人でなくてはいけないとか。

条件は一切付けずに行きましょう。

そして兎に角数にこだわりましょう。その代わり200というとて

このことが意外な展開をみせるのです。つもない数字にチャレンジしましょう。

それなら、どこへ声を掛けます?

社員でもOKですよね。とドンドンアイデアが広がって行きました。車業界ではないですが、自分の業界の組合でもいいですよね。

他の方からも、三重県経営品質協議会さん、鈴鹿商工会議所さん、

しやすくなるということです。

三重ロータスクラブさんと・・・・

そして皆さんの声掛けが広がって200名を超えることになった

のです。

会社に置き換えてみると如何でしょうか。

社長が目標を掲げる。その後すぐに条件を付けたくなるのではな

いでしょうか。

のか」などいろいろ条件をつけてしまいたくなります。ら、「そのお客さんは、大丈夫なのか。」とか「いくら取引があるお客さんを紹介してもらえ、いざ紹介してもらうことになってか

しかし、条件を付けるということは、裏を返せば社員から**言い訳**

特に後付の条件を、3回出されたらやる気は完全に失せてしまう

でしょう。

逆に条件が少なければ少ないほど、言い訳が出来なくなっていま

र्वु

, が) にはいこと。 達成することで、自社の強みがより強くなる目標を決めるのがト目標を達成しやすくして上げるのがトップの役割で、その目標を

ップの仕事だと思います。

今回の例会は、講演内容もされることながら、大変得るところが

多い講演会でした。

最後に、動員にご協力頂いた方、参加して頂いた方にこの場をお

借りして厚く御礼申し上げたいと思います。

ありがとうございました。

1通のメールが取引停止に繋がった私の大失態

いました。 私は上場企業のF社さんからの孫請けという形で、仕事を貰って 随分前の話ですが、ソフトウェアの開発をしていたときです。

間に一社挟んでいる形です。

フトウェアを作成して欲しいかが依頼されてきます。(仮にS氏とその担当者の方は、私より若い人でその方を通じてどのようなソ

ですので最初は上場企業のF社の担当者(仮にF氏とします)と

します)

氏から中々仕事の内容が伝わってこないのところがその仕事を出してくれるはずのSはほとんど面識がありませんでした。

こちらも予定があるので、幾度と要求はするです。



今日は帰ってください_

のですが、約束はすれども守って頂けないという具合です。

実際に作業をするのは、こちらですので私は直接F氏と合わせて

打ち合わせをさせてくださいと願い出ることにしました。

再三の要望で直接話ができるようになり、3人でプログラムの内

容(仕様と言います)について、打ち合わせをしたのです。

本来なら、この作業はS氏の作業で私がするのであれば別途作業

どうにかプログラムは完成したもののココから先が大変です。 の料金を頂くべきところですが、背に腹は代えられません。

受け入れ検査をしてもらわなければなりません。

こればかりは手伝うことができないのです。S氏自身が準備をし

です。 てプログラムをテストしないと私が不正をする可能性があるから

私は、名古屋まで出かけてすべて準備させて頂いて(本来駄目な ところがいつまで経っても受け入れ検査をして頂けないので、遂 に日程を合わせてお手伝いするという約束を取り付けました。

「今日は私先にやりたいことがありますので、後でやりますので 「さぁ、やりましょう」というところまで来ましたら のですが)

「え~」

でも首に縄をつけてやらせる訳にも行か

ず。そのまま退散しました

プログラムが行き渡り、F氏がテストを行 そんなことがあって、要約F氏のところへ

うことになりました。

ところがF氏が多量のデータを処理した 結果、思う速度が出ないということでした。

とにかく早く対処したいので、すぐに修正して欲しいとメールが

ありました。

私は「もっと早くからやってくれていれば」と思いつつ徹夜でテ

ストをし直ししたのです。

変更したプログラムをすぐに納品しましたが、それでもまだ速度

それも、今すぐ対処しろという類のメールでした。 が思うまで上がらないということでした。

私は、そのようなこちらの事情やこれまでのこともメールに書き 残念ながら私のところでは、大量のデータを用意できません。

時間の猶予をお願いしたつもりでした。

ところが・・・F氏からのメールは

「もう結構、こちらでやります。さようなら。」

さすがの私も「えっ」です。取引はこれで終わったのです。

私は直ぐにS氏の上司に謝罪に行ったのであります。

そのメール以来私はメールでは自分の意見や主張を書くと大失敗

すると思っています。

どうやら、メールで自分の気持ちを出すと、**相手の気持ちが増**

幅されるようです。マイナスの感情は、よりマイナスに、プラス

告いくまこり当こりませい。 の感情は、よりプラスに。

若い人はこの当たりは良く知っていて、メールを会話のように短

く小刻みに打ちます。

自分の気持ちを中々出さず周りに合わせるというのもいつの間に

か身につけた自分を守る方法の一つかもしれません。

くれぐれもメールだけで会話するのは、お気をつけください。

ご紹介します。究極の地域戦略の成功者

頭の猪を全滅させた陶山訥庵の戦略です。でにくい。これにとても役に立つのが元禄13年長崎対馬で八万くいる、あるいはアフターサースに手間が掛かる商品は、利益が1回当たりの取引が小口になる商品、それにローテクで人手が多

それを見事現代に応用した人がいます。

地域を半径500mに絞込むことで何が見えてきたか。

回覧

福岡よりお招きして、直接お話を聞く機会があります。

お見逃し無く。

「福岡市の歓楽街・中州に的を絞り、大成功した

究極の地域戦略」

野市 おいまして りょうこうりょう 多村では 女単一し

講師:㈱福一不動産代表取締役(古川隆氏

日時:2009年6月5日(金)

18時半~

場所:四日市文化会館 第3ホール

懇親会:グリル四日市

詳しくは、パンフレットまたは弊社までお問合せください。

(電話:059-398-0123)



どん底から這い上が った古川社長の話は 圧巻です

発行日 二〇〇九年二月二五日連絡先 TEL 059-398-0123編集メンターシステム岩﨑

FAX 059-398-0153